

» di Carlo Latorre

# Piovan In Borsa per crescere

Il costruttore veneto punta a ottenere, oltre a risorse finanziarie per possibili acquisizioni, anche maggiore visibilità internazionale e presso i grandi clienti

“La quotazione in Borsa ci darà maggiore visibilità internazionale e presso i grandi clienti, attrarrà talenti in azienda e metterà una sana pressione all'interno del gruppo per perseguire la strategia di crescita, e per definire una solida governance per il futuro”  
**NICOLA PIOVAN**



Il rituale colpo di campanella, che apre la giornata di contrattazioni a Piazza Affari, il 19 ottobre scorso lo ha dato Nicola Piovan, presidente dell'omonimo gruppo veneto attivo nella costruzione di sistemi per l'automazione dei processi di trasformazione di materie plastiche e prodotti alimentari in polvere.

## Perché a Piazza Affari

La quotazione del gruppo al mercato Star di Borsa Italiana è stata solo la tappa finale di un percorso di avvicinamento durato molti mesi, iniziato con la presentazione del dossier finanziario, seguito da un road-show

con tappe nelle principali capitali finanziarie europee e oltreoceano per presentare ai potenziali investitori le opportunità di crescita. Un percorso perfezionato, prima dello sbarco a Piazza Affari, con l'offerta (IPO) agli investitori istituzionali e qualificati, completata con successo qualche giorno prima del termine prefissato, con la collocazione di azioni per un controvalore di 156 milioni di euro. Considerando anche l'esercizio parziale dell'opzione greenshoe da parte dei coordinatori dell'offerta, il collocamento istituzionale ha riguardato 20.551.621 azioni ordinarie, pari a circa il 38,34% del capitale. A spiegare le ragioni dell'operazione, in un

periodo di turbolenza finanziaria sulla piazza di Milano, è lo stesso Nicola Piovan: «La quotazione in Borsa ci dà maggiore visibilità internazionale e presso i grandi clienti, attrarrà talenti in azienda e metterà una sana pressione all'interno del gruppo per perseguire la strategia di crescita, oltre a definire una solida governance per il futuro». «Ragionando in un'ottica di lungo periodo e non speculativa, le turbolenze dei mercati finanziari non ci preoccupano più del necessario» spiega il patron della società veneziana. «Siamo un gruppo internazionale non indebitato, quindi al riparo da possibili aumenti dei tassi d'interesse».

**“Ragionando  
in un’ottica  
di lungo  
periodo, le  
turbolenze  
dei mercati  
finanziari  
non ci  
preoccupano  
più del  
necessario”**

**NICOLA PIOVAN**



## Nuove risorse per la crescita

Le risorse ottenute dall'ingresso di investitori esterni saranno destinate alla crescita organica,

ma Nicola Piovani non esclude eventuali acquisizioni mirate qualora dovessero presentarsi opportunità interessanti. «Il processo di scouting è continuo» ammette e indica due possibili filoni: l'espansione in nuovi mercati geografici attraverso la creazione di strutture produttive, come nel caso di due aziende entrate nell'orbita Piovani (Universal Dynamics negli Stati Uniti e FDM in Germania); oppure l'acquisizione di nuove tecnologie che richiederebbero troppo tempo per essere sviluppate internamente, come è successo con Penta nella refrigerazione industriale, un tassello mancante nell'offerta integrata di soluzioni industriali. Negli Stati Uniti si sono concentrati gli ultimi investimenti del Gruppo. La consociata Universal Dynamics (Una-Dyn) ha trasferito nei mesi scorsi le operazioni in un nuovo e più ampio stabilimento a Fredericksburg, nello stato della Virginia, che funge anche da quartier generale delle attività americane. Nella nuova struttura, che si estende su 10.200 metri quadrati, vengono costruite attrezzature ausiliarie per stoccaggio, trasporto, dosaggio, deumidificazione e granulazione di materie plastiche, insieme alle soluzioni per il controllo e la supervisione delle linee destinate ai clienti nordamericani. E, a partire da quest'anno, saranno costruiti in questo stabilimento anche i sistemi di refrigerazione della consociata Aquatech, oggi importati dall'Italia. Universal Dynamics diventerà così il primo fornitore statunitense di refrigeratori adiabatici a fluido ad alta efficienza.

## Prospettive rosa per il settore

L'appetibilità del gruppo nei confronti di potenziali investitori è confermata dalla fotografia del settore presentata nel corso del road-show dal CEO di Piovani, Filippo Zuppichin. Il mercato

mondiale delle attrezzature ausiliarie per la lavorazione di materie plastiche vergini e riciclate è stimato in crescita nel breve periodo

con un tasso medio del 7% annuo, da circa 5,1 miliardi di dollari del 2017 a 6,7 miliardi di dollari nel 2021. «Le prospettive più interessanti si intravedono nella trasformazione di materiali riciclati e bioplastiche, in linea con la transizione dell'industria verso l'economia circolare» afferma il manager. Due filoni in cui l'azienda può vantare una solida esperienza, avendo fornito impianti a gruppi del calibro di Coca-Cola per il riciclo bottle-to-bottle di PET o di Novamont, nel settore dei biopolimeri. Il gruppo veneto ha tra i suoi punti di forza la capacità di fornire impianti completi a monte delle macchine primarie (estrusori, presse, soffiatrici), anche in ottica Industria 4.0, sia dal lato hardware sia da quello software, compresi sofisticati programmi per la gestione e la supervisione centralizzata dell'intera linea di produzione. La presenza globale è garantita da filiali, stabilimenti e agenzie all'estero, mentre dal lato finanziario si evidenzia un basso rischio cliente, poiché anche quello più rilevante per la società non contribuisce a più del 3% del fatturato del gruppo. Alla diversificazione geografica – con una quota superiore all'85% delle vendite oltre i confini nazionali – fa riscontro anche quella settoriale, servendo una gamma di industrie che spaziano dall'automotive all'imballaggio, dai componenti industriali

al settore medicale. «Siamo quindi ben posizionati per cogliere la crescita del mercato e la globalizzazione» sottolinea Zuppichin.

## Fatturato triplicato in dieci anni

Sotto il profilo finanziario, la società appare solida e capitalizzata: l'esercizio 2017 si è chiuso con ricavi per 213,3 milioni di euro e un adjusted Ebitda pari a 33 milioni di euro. Ma il 2018 dovrebbe essere andato ancora meglio. In attesa dei risultati finali, i dati relativi ai primi nove mesi dello scorso anno mostrano infatti ricavi per 184,5 milioni di euro, in crescita di quasi il 25% rispetto al 30 settembre 2017 (+27,6% a cambi costanti), che comprendono 1,9 milioni di proventi non ricorrenti. La maggior parte del fatturato è stato generato dall'area Plastica (136 milioni di euro, +11,4%), anche se il maggior incremento è stato registrato nell'area Food (24,3 milioni, +417%); stabili invece le vendite di ricambi e servizi (19,1 milioni, +0,4%). Il CFO di Piovani, Luca Sabadin, allarga l'ambito temporale per mettere in luce la crescita del gruppo: «Il fatturato è triplicato negli ultimi dieci anni sia attraverso una crescita organica sia mediante acquisizioni mirate» precisa. «L'85% delle vendite si concentra all'estero e il 90% proviene dai clienti finali. L'azienda può vantare anche una redditività molto elevata, grazie alla leva operativa, e una forte generazione di cassa. L'Ebitda è cresciuto a un tasso medio dell'11% negli ultimi tre anni, due volte in più dell'incremento delle vendite (+5,4% annuo tra il 2015 e il 2017)».

«Ogni cento euro in più di fatturato, Piovani ricava 25 euro di margini operativi lordi» conclude. Il 95% dei profitti si trasforma in cassa anche grazie a investimenti ricorrenti molto contenuti. In questo modo, negli ultimi due anni il gruppo ha potuto distribuire 24 milioni di dividendi, pur mantenendo una posizione finanziaria netta positiva. Il ritorno sul capitale investito (ROCE) si è attestato al 76%.

## Chi è Piovani

Con sede a Santa Maria di Sala (Venezia), il gruppo Piovani opera con sette stabilimenti, quattro dei quali all'estero (Brasile, Cina, Germania e Stati Uniti), attraverso i marchi Piovani (attrezzature ausiliarie), Universal Dynamics (ausiliari, USA), FDM (trasporto, alimentazione e dosaggio per l'estrusione), Aquatech (chiller e sistemi di refrigerazione) e Penta (automazione per l'industria plastica e alimentare).